

JESÚS MARTÍN DE PRADO

PRESIDENTE DE LARCOVI

“El mercado se va a dirigir hacia la vivienda protegida y de alquiler”

Larcovi prevé obtener un beneficio de 25 millones este año

LUZMELIA TORRES

Madrid. El 24 de septiembre de 1980 nace Larcovi como cooperativa de segundo grado, con una plantilla de 10 personas. Hoy 25 años después, Larcovi con un beneficio previsto de 25 millones para este año se ha posicionado en el sector de vivienda protegida entregando 15.500 viviendas de un total de 23.300 pisos entregados desde su creación. Jesús Martín de Prado, presidente de la compañía, se siente muy orgulloso de la evolución de Larcovi que acaba de ser premiada por la Fundación Codespa como sociedad solidaria por su proyecto para el desarrollo de cooperativas de autoconstrucción de viviendas en Angola.

¿Dónde se sitúa actualmente Larcovi en el mercado?

Larcovi se centra en dos actividades. Una es la gestión, que es el origen del negocio de la compañía, dentro de la actividad de cooperativas de viviendas, remodelaciones de barrios, rehabilitación de edificios, suelos y servicios de gestión para las administraciones públicas. La otra actividad, es la promoción que empieza en los años 90 con un edificio en Tres Cantos, actuación por la que el Colegio de Arquitectos de Madrid nos otorgó el premio a la mejor edificación del año. Trabajamos la vivienda protegida principalmente, vivienda libre y residencias para la tercera edad, jóvenes y colectivos específicos. La suma de estas dos actividades nos sitúa entre las diez primeras empresas inmobiliarias de España con una facturación de 210 millones para este año y un beneficio de 25 millones.

¿Qué estrategia de negocio van a desarrollar para seguir creciendo?

No queremos perder la identidad con la compra de una



La empresa que preside Jesús Martín ha sido premiada por la Fundación Codespa por su labor solidaria en Angola.

sociedad pero si queremos llegar a acuerdos con otras empresas. Buen ejemplo de ello es la creación de Lazora en 2003, para la construcción de 3.000 viviendas de alquiler protegido. Actualmente hemos captado 800 viviendas y tenemos algunos edificios en explotación y probablemente terminemos el año con una cartera de viviendas de 1.400 y 1.500 viviendas, que es una buena cifra para ser nuestro primer año. También hemos creado otras sociedades con las cajas de ahorros para desarrollar viviendas o con constructoras como San José para construir varias promociones en Madrid y Andalucía.

¿Qué hándicap tiene la vivienda de alquiler?

El problema de hacer vivienda en alquiler es que inmovilizas fondos a largo plazo y

eso te obliga a combinar el capital inmovilizado con el corto plazo. En este momento la rentabilidad que un promotor obtiene por vivienda libre es de un 70%, en vivienda protegida de un 20% y en vivienda de alquiler del 12%. Por lo tanto el problema está en inmovilizar fondos para un alquiler que te da una rentabilidad del 12%.

Entonces ¿qué ventajas tiene para el promotor invertir en este tipo de producto?

En estos momentos obtiene una rentabilidad pero la ventaja es que la inversión está asegurada durante 10 años. En cambio, si inviertes en vivienda libre a los tres años recoges beneficios pero tienes que buscar suelo para desarrollar tu negocio.

¿Cuáles son los productos que quieren potenciar?

Principalmente vivienda protegida y de alquiler porque pensamos que son las dos vías donde se va a dirigir el mercado inmobiliario en los próximos años y nosotros contamos con la experiencia y una base sólida en este ámbito ya que de las 23.300 viviendas que hemos entregado desde que se fundó la compañía, 15.000 viviendas son protegidas. No queremos crecer más en vivienda libre porque creemos que se está iniciando un nuevo ciclo donde este tipo de vivienda empieza a perder protagonismo con unos ritmos de ventas más lentos. Actualmente la vivienda libre capta el 90% del mercado y la protegida tan sólo el 10% pero pienso que para los próximos años esto podría cambiar y lo normal sería que la vivienda libre captara el 80% y la protegida el 20%.

¿Es rentable a día de hoy para el promotor desarrollar vivienda protegida?

Estamos en una posición “casi buena” para desarrollar vivienda protegida. Tenemos una legislación establecida con un precio de módulo que si hasta ahora estaba por debajo del precio de coste, ahora se sitúa en los 698 euros y en concreto, en Madrid, el precio máximo alcanza los 1.700 euros, por tanto, con estos precios se puede hacer vivienda de protección y el promotor puede ganar algo. A partir de 2007 el incremento de vivienda de protección va a ser fuerte porque saldrán al mercado gran parte de los suelos que ahora están en desarrollo.

¿Qué proyectos desarrollan actualmente?

Estamos desarrollando 6.600 viviendas libres en 10 comunidades, sobre todo en Madrid, Euskadi y Navarra y otras 6.100 viviendas protegidas, principalmente en Madrid y Andalucía.